(Ingresan a Sala representantes de Montecon S.A.)

**SEÑOR PRESIDENTE.-** La Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado se complace en recibir a los representantes de Montecon S.A.

Está a consideración de este Cuerpo el proyecto de ley para la instalación de la nueva terminal de contenedores en el Puerto de Montevideo. Nuestro objetivo es escuchar la opinión de todos aquellos que tienen que ver con la operativa portuaria y, en ese sentido, nos gustaría conocer la visión que ustedes tienen de este proyecto de ley, así como también estamos abiertos a escuchar las consideraciones que tengan a bien formular.

**SEÑOR TAPIA.-** Soy Director de Montecon S.A. y quien va a realizar la presentación es el Director General de la empresa, el señor Alejandro Gorostidi. Obviamente, si a los señores Senadores les surgen dudas, estamos a las órdenes para allanarlas.

**SEÑOR GOROSTIDI.-** Vamos a hacer una breve presentación de la empresa Montecon S.A., así como también de nuestra posición con respecto al proyecto de ley de una nueva terminal de contenedores en el Puerto de Montevideo.

Los orígenes de Montecon se remontan a las empresas antecesoras -muchas son socias actuales- que comenzaron a operar contenedores a mediados de los años 80.

El marco regulatorio para operar contenedores en el Puerto es bastante precario y, además, de corto plazo, justamente por el hecho de no contar con áreas concesionadas, sino con permisos de breve duración.

Montecon es una empresa de capitales uruguayos. Sin embargo, hemos incorporado socios estratégicos a nivel regional, como, por ejemplo, Schandy, con un 64% de participación, J.R.Williams, con un 6%, y el Grupo Ultramar -de Chile- que tiene gran peso.

En cuanto al perfil de la empresa, queremos mencionar algo que nos enorgullece y que no es menor: fuimos el primer operador de Sudamérica en implementar trasmisiones electrónicas de datos con los armadores marítimos, lo cual constituye uno de los elementos principales dentro de nuestra operativa.

Del año 2001 a la fecha, hemos destinado más de US$ 54:000.000 a inversiones en equipamiento, tecnología y pagos por uso de infraestructura portuaria. Al día de hoy, mantenemos una participación cercana al 40%; y si tomamos como período el año 2001 a la fecha, hemos estado moviendo un acumulado que ronda en el 51% de los contenedores del Puerto de Montevideo. A su vez, atendemos el 80% de las líneas marítimas regulares, con servicios contenerizados que operan en el Puerto de Montevideo. Asimismo, en cuanto al tipo de carga que manejamos, podemos decir que tenemos un marcado perfil de orientaciones al comercio exterior uruguayo de importación y exportación. Un 75% de la carga que atendemos en Montecon es de importación y exportación uruguayas, y sólo un 25% corresponde a tránsito. En este sentido, cabe acotar que proporcionamos empleo directo a más de trescientas personas, en diversas modalidades de contratación.

En relación con las inversiones que comentaba, señalo que en la tercera o cuarta página del material que hemos entregado a los señores Senadores, figura una gráfica referente a la garantía de operatividad del Puerto de Montevideo. Allí se puede observar la incorporación de equipamiento de muelle y de patio que Montecon ha realizado en los últimos años, concretamente en el período comprendido entre 1999 y 2007. Se puede constatar, también, el incremento del volumen de contenedores registrado a partir del año 2002 -es la curva que está por debajo-; de hecho, sólo el año pasado se pasó de menos de 200.000 a 352.000.

Por otro lado, hemos estado invirtiendo permanentemente en grúas móviles, cada una de las cuales cuesta alrededor de US$ 4:500.000. En el período comprendido entre los años 2003 y 2007, cuando se produce un aumento importante de movimiento en el Puerto, fuimos los únicos que incorporamos equipamiento nuevo, adicional. Concretamente, en el 2004 adicionamos una grúa móvil -teníamos tres- y en el 2006 agregamos otra más, llegando a un total de cinco grúas. Esto hizo posible que el Puerto de Montevideo pudiera absorber, en la capacidad de transferencia de muelle, el mencionado aumento de volumen que se produjo en ese período.

Tal como está planteado el tema, coincidimos con la opinión -casi unánime- de toda la comunidad portuaria del Uruguay en cuanto a la necesidad de una nueva terminal y de aumentar la infraestructura debido al incremento del movimiento de contenedores. Esto último está dado por dos elementos, a los que nos referiremos a continuación.

Por un lado, si miramos unos cincuenta años hacia atrás, podemos constatar la relación histórica que ha existido entre la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno -e, incluso, el PBI mundial- y la correspondiente al comercio exterior. En realidad, el comercio exterior crece a tasas muchísimo más altas que las del PBI.

Por otro lado, en los últimos años se ha visto un proceso muy importante, que se ha dado en llamar proceso de contenerización de la carga. Es así que actualmente vemos, con sorpresa, que las mercaderías que antes se podían transportar en buques de carga general o a granel, pasaron a ser transportadas a través de contenedores. Como ejemplo, citamos a la celulosa; si bien podemos imaginar que el grueso es trasladado en otro tipo de buque, lo cierto es que un porcentaje importante del tráfico mundial se realiza en contenedores. Y esto también se hace con el cobre y con la soja.

De acuerdo con estudios realizados a nivel internacional, y según la opinión de consultoras expertas en temas de movimiento de transporte marítimo contenerizado, el fenómeno de la contenerizacion seguirá operando hasta los años 2020 ó 2030; de ahí en adelante, puede ocurrir que no haya más mercaderías pasibles de ser transportadas por contenedores.

En el material también puede observarse una ratio existente entre el crecimiento del transporte de contenedores y el crecimiento mundial del PBI, en una serie de quince años, aproximadamente. La relación es, más o menos, de uno a tres: por cada punto del PBI en tasa de crecimiento, el movimiento de contenedores aumenta tres veces.

Un tema que ha estado en la órbita de la discusión pública es el del crecimiento del volumen de contenedores. Esta cuestión ha formado parte del plan maestro del Puerto e, inclusive, a fines de los 90 ya se habían hecho algunos estudios al respecto. En este sentido, podemos decir que hay varios escenarios, que podrían sintetizarse en uno optimista y otro pesimista. El escenario más optimista del plan maestro fue superado en la realidad, pues se pudo constatar que el movimiento de contenedores en el Puerto de Montevideo era mayor que el previsto en las mejores hipótesis. Ello nos hace pensar que, obviamente, aquí estamos hablando de algo que vamos a necesitar, lo que hemos venido percibiendo desde hace un buen tiempo.

Creemos importante destacar el porqué de una nueva terminal.

Ante todo, cabe aclarar que cuando hablamos de una nueva terminal, lo que queremos es contribuir a la competitividad del Puerto de Montevideo, y entendemos que toda la comunidad portuaria debería estar interesada en ello. Esa competitividad debe ser considerada desde dos ángulos. Por un lado, la competitividad a nivel nacional, lo que implica, por medio de operaciones eficientes, trasladar esa eficiencia a las cadenas logísticas exportadoras del Uruguay y también a las importadoras.

Por otro lado, el hecho de que exista más de una terminal asegura un mejor nivel de competencia en el Puerto de Montevideo, así como libertad de elección entre los principales clientes del Puerto -que son las líneas marítimas- en lo que refiere a buques. La idea es que éstas tengan la opción de elegir, como ocurre con cualquier empresa, que normalmente prefiere tener varios proveedores para poder elegir.

En cierta manera, el fenómeno de los tránsitos -cuya importancia en el movimiento de contenedores del Puerto de Montevideo es conocida por todos- termina siendo, en sí mismo, un beneficio para el propio exportador e importador uruguayos porque, por el volumen del comercio exterior nacional, normalmente nos faltan economías de escala. Entonces, lo que permite este volumen agregado de tránsito manejándose en el Puerto es que se pueda operar con economías de escala que luego permiten costos más eficientes con los que se puede beneficiar el importador y el exportador uruguayo. Ese es un ángulo de la competitividad en lo que hace al comercio exterior uruguayo. Pero cuando pensamos en un proyecto de nueva terminal y la competitividad que debe tener, debemos pensar también en la competitividad que existe a nivel regional y en poder seguir manteniendo ese atractivo para el movimiento de contenedores en tránsito y trasbordo en forma creciente. Además, se debe intentar que frente a alternativas que puedan existir de hacer trasbordos en Buenos Aires o en Río Grande, sea Montevideo el punto de concentración de carga que oficie como "hub". Entonces, este tema de la competitividad también tiene que ver con qué tipo de proyecto es en el que se piensa. Desde el punto de vista de la ingeniería de construcción de un proyecto de este tipo, se puede resolver cualquier tipo de situación de proyecto. Si nosotros, teóricamente, pudiéramos tener proyectos I, II y III, luego los desagregaríamos hacia atrás y llegaríamos a una tarifa, a un precio, que tendría que ver con el movimiento de contenedor por carga y descarga. De esta forma, existen variables que un operador puede manejar, como sus costos operativos y el monto de la inversión a amortizar. Desagregando hacia atrás, en el proyecto III tendríamos una tarifa por movimiento de carga y descarga de contenedor de US$ 300; en el proyecto II, una tarifa de US$ 200; y en el proyecto I dicha tarifa sería de US$ 100. En todos los casos la tasa de retorno es de 10% o 12%. Obviamente, de los tres proyectos el más competitivo sería el I, que agregaría competitividad al Puerto de Montevideo. Esto no tiene que ver con el monto de la inversión, sino con que sea viable y luego pueda reflejarse en tarifas competitivas. Sea cual sea la empresa que ejecute el proyecto, se va a encontrar con esta situación de tener que amortizar esta inversión y trasladarla a la tarifa. Por nuestra parte, decíamos que veníamos percibiendo esto hace tiempo y en el 2006, como Montecon S.A., presentamos una iniciativa privada de concesión de obra pública para la construcción y operación de una nueva terminal de contenedores. En base a la larga relación que tenemos con nuestros clientes y al ver la realidad de infraestructura, considerábamos esto necesario y veíamos que nos iba a pasar lo que en realidad nos ha sucedido este año, que es la pérdida de negocios, tanto de Montecon como del sistema portuario nacional, por falta de capacidad de infraestructura. Hoy en día hay varias escalas semanales que no se pueden atender en el Puerto de Montevideo por falta de capacidad del sistema y no sólo se trata de clientes potenciales nuestros, sino de otros colegas y competencias, como es Terminal Cuenca del Plata. Con esta situación se dan menos movimientos, menos posibilidad de conectividad, menos opciones de salida para las programaciones de embarque de los exportadores uruguayos y menos posibilidad de jornales asociados y de generación de riqueza para el país. También este año nos ha sucedido en varias oportunidades que, ante eventos de congestionamiento, pérdida de ventas o situaciones de conflicto laboral en terminales de Brasil o Argentina, nuestros clientes nos han solicitado la posibilidad de hacer la descarga en Montevideo de los volúmenes de contenedores destinados a esos puertos y llevarlos la semana siguiente, pero les hemos tenido que decir que no porque, sencillamente, no había lugar. Esta situación es bastante incómoda, pues se trata de un cliente apreciado que insiste en que necesita con urgencia descargar los contenedores, y uno le debe decir que no. De eso se toma nota, entra al Registro, se hace la planificación de las rutas y se empieza a ver que hay necesidades que no se pueden atender en el Puerto de Montevideo; entonces, de pronto se comienza a incorporar menos como opción de escala de su servicio.

En su momento, presentamos la iniciativa privada e incorporamos al socio estratégico que mencionábamos, Ultramar, un importante actor en la costa del Pacífico, que opera en más de 15 puertos; esta empresa también opera en forma muy exitosa en la terminal Pacífico Sur en Valparaíso, que es la que mueve más contenedores en Chile. Hemos cerrado un acuerdo con Hamburg Port Consulting (HPC), el brazo privado del Puerto de Hamburgo para colaborar en la transferencia de conocimiento en la fase de diseño de una terminal y en una eventual implementación de un proyecto de nueva terminal en el Puerto de Montevideo.

Teniendo en cuenta el registro que se hace sobre la incapacidad de atender la demanda, cuando pensamos en un modelo de desarrollo portuario sustentable, nos parece clave que la infraestructura vaya delante de la demanda, buscando el equilibrio necesario mediante el cual, por un lado, existe cierta capacidad ociosa como para atraer ese adicional de movimiento y poder absorber picos y, por otro, que dicha capacidad ociosa no sea tan grande como para que lo haga falto de competitividad. En realidad, quedamos "descalzados" en ese sentido y en vez de lograr que la

infraestructura esté delante de la demanda, al día de hoy la demanda ya nos pasó y estamos corriendo de atrás.

En un sistema portuario nacional, nos parece importante el tema de la colaboración público-privada y esa es parte de la explicación del éxito del Puerto de Montevideo en los últimos años, captando estos volúmenes de tránsito y demás. Se ha logrado construir entre los operadores, las autoridades y demás un buen funcionamiento, contando también con un buen marco legal, con la Ley de Puertos y con una autoridad portuaria colaborando y trabajando en forma conjunta, todo lo cual ha fortalecido al Puerto.

No escapa a nadie lo estratégico que es el Puerto de Montevideo como punto de salida para nuestro comercio exterior. A nuestro entender, creemos importante detenerse en la valoración de cuál sería el perfil del operador deseable para un proyecto de nueva terminal, lo que llamamos un operador estratégico. Ahí surge un tema que ya se ha discutido con respecto al rol de las navieras en las cadenas de transporte internacional y en cuanto a si sería bueno que una compañía naviera operara en el Puerto de Montevideo. Básicamente, el centro del negocio de una naviera es el transporte marítimo, la operación de los buques, y lo que haría una terminal, en términos económicos y empresariales, sería un caso de integración vertical ascendente para prestarse a sí misma un servicio; el centro sería prestar servicios a sus barcos como primer objetivo. En caso de tener capacidad ociosa puede ser que estuviese dispuesto a prestar servicios a otros, pero en la medida en que no la tenga, si tiene que elegir va a optar por atender sus propios contenedores. Además, no le da garantías al resto de las líneas marítimas en cuanto a la neutralidad porque están compitiendo en el transporte marítimo internacional y ser atendido en la terminal de un competidor, tampoco da muchas garantías sobre tener las mismas condiciones de precio. Hoy en el estadio de desarrollo portuario que tenemos en Uruguay, básicamente el Puerto de Montevideo es el que puede manejar contenedores. Tenemos una terminal especializada y si hubiese una segunda lo lógico sería que fuese un operador neutro que le pudiese garantizar a esas líneas marítimas la libertad de elección, realizándose una competencia entre dos operadores neutros. Si pensáramos en estadios ulteriores de desarrollo, como los que se ven en otros puertos de los países de la región y estuviésemos hablando dentro de diez o quince años de una tercera terminal, no habría problema en que se tratara de una línea marítima, porque la competencia estaría garantizada por esas otras dos atendidas por operadores neutros. A su vez, ese atractivo para las líneas que saben que tienen competencia y pueden optar, hace que hagan escala en el Puerto de Montevideo muchas líneas marítimas. Entonces, hoy el exportador o importador uruguayo accede a niveles de flete internacional parecidos a los de un exportador de Brasil o Argentina y eso, obviamente, no se debe al poder de negociación del exportador uruguayo o a los grandísimos volúmenes que maneja, sino a otras razones. Por un lado, el costo de la escala en Montevideo es bajo porque hemos construido ventaja competitiva y, por otro, hay veinte o veintidós líneas marítimas que compiten por un mercado pequeño, por lo que se tienen que poner a tono con el flete que cobran para poder levantar carga en su escala. En la medida en que hubiese un fenómeno de mayor concentración, es decir, terminales operadas por navieras y demás, que ahuyentaran a las líneas marítimas, eso determinaría que quienes probablemente quedaran rehenes de la situación serían el exportador y el importador uruguayos, porque tendrían menos opciones de líneas marítimas y, con seguridad, el valor del flete marítimo que pagarían pasaría a ser mayor.

Asimismo, en cuanto a este perfil y rol del operador, nos parece importante tener en claro la situación de competencia regional que existe y la competencia por operaciones de tránsito de puertos de la región, como puede ser el de Buenos Aires o el de Río Grande. Si tuviésemos operadores que están operando en ese rango de puertos que compiten con Montevideo con una terminal allí, y además viniesen y entrasen al sistema portuario uruguayo, al Puerto de Montevideo, con una terminal, el sistema portuario nacional no tendría garantías de que el centro de desarrollo fuera el Puerto de Montevideo, porque eventualmente podría ser una plataforma complementaria de esa operación central y la concentración se haría donde se hizo la primera inversión que hay que terminar de amortizar.

**SEÑOR MICHELINI.-** En lo personal, veo muy difícil evitar esa situación, ya que si prohibimos que vengan estas empresas, puede suceder que se haga la terminal, se celebre el contrato, se subaste, una empresa haga la adquisición y empiece a operar, haciendo todo lo que se ha dicho, pero sin tener el cartel puesto allí. Entonces, pienso que lo mejor sería actuar de la forma más transparente posible. Verdaderamente, no veo ninguna posibilidad jurídica de evitar esa circunstancia y creo que no

podemos hacernos trampas al solitario. Pienso que es posible que incluso tratándose de empresas separadas, firmen un acuerdo estratégico reservado en Hamburgo o en Bélgica y que ocurra lo que nos preocupa a todos.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** En el artículo 3º se habla de una sociedad anónima con acciones nominativas y no con acciones al portador, y entonces, desde ese punto de vista, se individualizaría a los titulares del paquete accionario.

**SEÑOR LORENZO.-** Creo que lo que dice el señor Presidente es correcto, porque obviamente una de las funciones de la nominatividad de las acciones es la de poder conocer al accionista. Ahora bien, la cuestión es que si solamente establecemos la nominatividad de las acciones pero no determinamos ninguna consecuencia para el hecho de conocer al accionista, entonces la nominatividad no tendría más que una función de publicidad o de saber con quién se está hablando; en definitiva, pienso que hay que establecer alguna consecuencia.

Lo que dice el señor Senador Michelini es cierto: es muy difícil legislar en términos de garantizar la igualdad y la participación en el comercio de todos los interesados y, a su vez, garantizar que se elige a los operadores que benefician al país o al interés general, que es lo que en definitiva el Legislador busca. De todas maneras, hay algunos parámetros que la Administración y los particulares tienen que seguir siempre -y que han sido reafirmados una y otra vez por el Parlamento y por los gobiernos que se han sucedido- que es la defensa de la competencia. En este sentido, la obligación de todos -por supuesto, también de los privados- de no incurrir en actividades que sean violatorias de una competencia leal, es clara, tanto en la Ley de Puertos como en la ley general de defensa de la competencia. El problema es que aquí lo que se ve claramente es que la competencia no es exclusivamente interna; la competencia del Puerto de Montevideo es con los puertos de la región. Entonces, desde mi punto de vista estrictamente jurídico, existen bases legales como para que el Estado determine las condiciones que pretende de sus operadores portuarios, inclusive promoviendo la defensa de la competencia aún a nivel regional. En este sentido de defensa de la competencia -los Legisladores lo saben mejor que nosotros- hemos tomado como modelo otras legislaciones, inclusive de la región. Entonces, desde nuestro punto de vista es claro que, si el Legislador pretende hacerlo -no digo que sea fácil- y hay voluntad política, tiene mecanismos para defender la competencia también a nivel regional. Esto me lleva a otro punto que es la necesidad de este proyecto de ley. Hoy la legislación vigente habilita perfectamente la realización de procedimientos competitivos con los mismos parámetros que los que fija este proyecto de ley. Entiendo que el proyecto pretende obtener un consenso, lo que es razonable en este tipo de iniciativas que son de tremenda relevancia para el país, pero es un tema político sobre el que no quiero opinar. Lo que sí me interesa remarcar es que hay parámetros que debemos cumplir -todos los actores públicos y privados de este sector- que refieren a la defensa de la competencia en el sentido interno y también en el regional, ya que la vida del Puerto de Montevideo no está en la competencia interna, sino en la región. Entendemos que, si bien ello es difícil, no existe ningún impedimento legal para realizar categorizaciones genéricas y defender lo que el Legislador entienda -ese, naturalmente, es un tema a definir por el Parlamento- que debe ser el perfil del operador. Inclusive, en el proyecto de ley se establece que para poder transferir las acciones es necesario el consentimiento de la Administración Nacional de Puertos. O sea que la ley, expresamente, se ha querido reservar la posibilidad de definir a quién se pueden trasladar esas acciones y, tal como está redactada, no determina ningún parámetro a la Administración para negar o para aprobar la transferencia de acciones. Por lo tanto, hacerlo o no es prácticamente discrecional para la Administración y esto tiene, en definitiva, un alto contenido político, en el mejor sentido de la palabra.

En consecuencia, evidentemente, en el proyecto de ley actual, esa preocupación del señor Senador Michelini -que también es la de la empresa- está expresamente prevista. Si la solución legal es la mejor o no, no soy quién para decirlo, pero, obviamente, es la que se ha querido con el proyecto de ley. En ese sentido, es absolutamente discrecional.

**SEÑOR AMARO.-** Hemos escuchado con mucha atención y, sin dudas, ha sido muy ilustrativa la información brindada. De todos modos, tengo una inquietud que no puedo dejar pasar por alto, vinculada con una noticia publicada en la revista “Caras y Caretas” bajo un título muy llamativo. El tema refiere a la licitación por tres áreas públicas para almacenamiento de contenedores en el Puerto. Allí se denuncia que se presentaron dos empresas del mismo grupo económico y que por separado abonaron garantías con cheques correlativos. Además, se señala que en el mismo sobre se

presentaron dos de las ofertas y que las empresas referidas eran Montecon S.A. y Schandy. No sé si ustedes creen de recibo dar una respuesta ante esta información.

**SEÑOR GOROSTIDI.-** En realidad, más que contestar versiones de prensa, debo decir que hay un expediente en curso del cual se hizo la evacuación de la vista el viernes pasado. En tal sentido, el doctor Lorenzo estuvo preparando el documento en función de algunos elementos que constaban en el expediente de la ANP, por lo cual sería interesante que él informara al respecto.

**SEÑOR LORENZO.-** Se trata de una versión de prensa que rechazamos absolutamente y es bueno aclarar que ya hemos presentado nuestros descargos. El procedimiento está siguiendo el trámite normal y lo que surge en ese comunicado de prensa, fundamentalmente en cuanto a la presentación de dos empresas del mismo grupo, etcétera, no es lo que se desprende del expediente. Por lo tanto, nuestra posición es la que figura en dicho expediente.

Por otro lado, según se nos ha informado por parte de la máxima autoridad del Puerto de Montevideo, las versiones de prensa no son lo que la Administración Nacional de Puertos ha manifestado a la prensa. En consecuencia, esa versión es del periodista o de la competencia.

En concreto, negamos rotundamente las afirmaciones allí establecidas y hemos evacuado nuestra vista con informes de especialistas. Incluso, hemos trasmitido nuestro punto de vista directamente al ingeniero Fernando Puntigliano, quien conoce la actividad de la empresa y el compromiso que siempre ha demostrado con el Puerto.

De manera que no tenemos nada que discutir respecto de las versiones de prensa en tanto no tienen sustento en ningún tipo de documento público ni privado. No obstante lo manifestado, con mucho gusto responderemos las consultas de los señores Senadores.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Si no recuerdo mal, ustedes presentaron una iniciativa privada hace aproximadamente dos años. ¿Cuáles eran los términos en que se basaba la misma?

**SEÑOR GOROSTIDI.-** Dentro del marco de los proyectos de iniciativa de concesión de obra pública, lo innovador de nuestra propuesta era -detectada esta necesidad que se daría en el futuro- la realización de una inversión en una nueva terminal de contenedores que, de acuerdo con las necesidades previstas en ese momento, requería de al menos dos atraques y las áreas de respaldo necesarias para tener operatividad. Básicamente, esos eran los términos manejados en la iniciativa.

En cuanto al ajuste del proyecto en sí, de acuerdo con la normativa vigente, de haber sido aprobado, luego habrían venido las etapas del estudio de factibilidad y demás. En la empresa hemos analizado distintas alternativas de proyectos en materia de terminal de contenedores. La bahía del Puerto de Montevideo es espectacular, en el sentido de que brinda varias opciones posibles en cuanto a localización y morfología de la terminal. De todas formas, el proyecto presentado básicamente apuntaba a la necesidad del sistema portuario de contar con una nueva terminal de contenedores que al menos tuviese dos atraques para operar y las necesarias áreas de respaldo, porque siempre se tiene que cumplir con una ratio entre lo que es el frente de atraque y el área de respaldo imprescindible para operar.

**SEÑOR MICHELINI.-** Antes de formular una pregunta, quiero realizar un mínimo de encuadre.

Nuestros invitados acaban de manifestar que estamos perdiendo carga. Es obvio que se necesita una segunda terminal y más allá de que en el Puerto se están llevando a cabo algunas obras de espacio, deduzco que son insuficientes. Por lo tanto, todos coinciden en que es necesario construir una segunda terminal.

Al mismo tiempo, se ha dicho que el crecimiento del comercio, por lo menos en esta área, ha sido tres veces superior al registrado a nivel mundial y que el año que viene, a pesar de la crisis -que de acuerdo con lo que ustedes dicen, que son expertos en la materia, el crecimiento se ubicará en el

entorno del 2%- tendremos un crecimiento del 6%. Por lo tanto, si el mundo tomara nuevamente velocidad, el crecimiento que puede llegar a registrarse -me arriesgo a mencionar un número promedio, año más o año menos- será del 10%, lo cual es muy fuerte.

Entonces, si todo transcurre bien -incluidos los aspectos jurídicos- para el año 2013 contaremos con una segunda terminal. Ahora bien, si se habilita que en esa terminal haya armadores, creo que se saturará rápidamente porque va a traer carga de otros puertos, independientemente de ciertas prácticas que se puedan dar. De todas maneras, si pensamos en que se actúa de buena fe, la inversión que se haga tiene que ser eficiente -de pronto, la más importante no sea la tercera ni la segunda, pero sí la primera- y si se registra un crecimiento del 10%, la terminal rápidamente se va a saturar. En función de esto, si nosotros estamos en un corte de saturación, creo que ni bien se construya la segunda terminal habría, por así decirlo, un nuevo pulmón. Pues bien, de acuerdo con lo que ustedes han manifestado, el proyecto más pequeño -quizá éste no sea el término más adecuado- sería el más eficiente y el que posibilitaría realizar en el tiempo estipulado el retorno natural. Concretamente, me gustaría saber, teniendo en cuenta el crecimiento del 10%, en qué momento de corte ustedes creen que la segunda terminal estaría saturada. Me parece que es aquí donde está la clave de este tema. Es claro que se necesitan inversiones, pero las que vengan, no se utilizarán para solventar los megaproyectos, aunque este en particular, en cualquier circunstancia, es considerado como tal. Entonces, quisiera saber en qué año se producirá el corte y el momento en el que nuevamente la estaremos corriendo de atrás. Realmente, me gustaría conocer los estudios preliminares que al respecto se hayan realizado, así como también las opiniones que les merecen.

**SEÑOR TAPIA.-** Esa es la misma pregunta que nosotros nos formulamos y que entendemos es pertinente. Obviamente que no tenemos la bola de cristal y no sabemos cuáles serán los crecimientos que se registren; lo que sí sabemos es que en los últimos diez años, con la crisis del año 2002 incluida, el crecimiento anual promedio se ubicó en el 15%. Cuando nosotros apostamos a un proyecto lo hacemos a treinta años; por lo tanto, si el año que viene se registra un menor crecimiento que el promedio de los últimos diez o quince años no estaríamos ante un problema, porque entendemos que la tendencia se va a mantener y que el crecimiento de ese 15% es sustentable.

En cuanto a la relación entre la demanda y la infraestructura a que aludía el señor Gorostidi, es claro que debe existir un balance. Considerando el desfase actual y la necesidad de adecuar la terminal de contenedores, la nueva que se realice debe disponer de dos muelles y de las áreas de respaldo correspondientes. Ahora bien, dado el plan de la Administración Nacional de Puertos de ubicarla en un área determinada y las posibilidades de crecer en ese espacio, sea ese privado u otro más adelante, se genera un lugar físico para seguir creciendo y tener más muelles disponibles a medida que la demanda lo vaya exigiendo. Entonces, gane la licitación ese u otro privado, hará las obras en la terminal de contenedores, dependiendo de lo que se establezca en la ley.

La Administración Nacional de Puertos está pensando en un determinado espacio, concretamente en la generación de una isla que funcione de manera eficiente. El proyecto implicará la construcción de dos muelles, porque ya se necesita esa disponibilidad de espacio, pero seguramente en el año 2020 tendremos que decir que, con ese diez por ciento, se necesitarán más muelles disponibles para la actividad con contenedores. De todas maneras, ingresamos en aspectos que tienen que ver con otros proyectos y ubicaciones físicas posibles. Por ejemplo, se está hablando de La Paloma, tema que no descartamos porque sería un proyecto complementario del que se realice en el de Montevideo. Obviamente, la mayoría de la carga actual de ImpoExpo está próxima a Montevideo y las redes ferroviarias y vial también se dirigen hacia este punto, pero si el país tomara como definición estratégica la utilización de La Paloma como una alternativa, quizás el quinto y el sexto muelle estén emplazados en ese sitio. Sin duda, eso dependerá de las decisiones que se vayan tomando en cuanto a infraestructura.

**SEÑOR GOROSTIDI.-** A modo de complemento quiero agregar que, de acuerdo con la demanda que se va materializando, debemos tener la opción de “gatillos” en un mismo proyecto, o en otro, que nos permita anticiparnos a los hechos. Quiere decir que una vez que se llegue a equis volumen con una tasa determinada de proyección de crecimiento, si no dispara el proceso dos años antes, se podría llegar a trabajar modularmente para anticiparnos a una posible crisis.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Agradecemos la concurrencia de los señores representantes de Montecon y la información muy útil que nos han dado sobre el proyecto de ley que, naturalmente, seguiremos considerando en reuniones venideras.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 16 y 03 minutos)